

المحاسبه الاداريه تهدف الي تقديم المعلومات للاداره وتنقسم الي :

1. التخطيط

2. الرقابه

3. اتخاذ القرارات

● المحاسبه الإداريه (الجزء النظري فيها)

مفهوم المحاسبه الاداريه

اهداف المحاسبه الاداريه

العلاقه بين المحاسبه الاداريه والمحاسبه الماليه

العلاقه بين المحاسبه الاداريه ومحاسبه التكاليف

خصائص المعلومات التي تقدمها المحاسبه الاداريه

● اهداف المحاسبه الاداريه تنقسم الي :

1. استخدام المحاسبه الاداريه في مجل التخطيط

○ العلاقه بين الحجم والربح والتكلفه

○ الربح الحدي واستخدامه في مجال التخطيط

● الموازنات التخطيطيه (جزء المسائل)

○ موازنه المبيعات

○ موازنه الإنتاج

○ موازنه المواد

○ موازنه الأجور

○ موازنه التكاليف الغير مباشره

○ موازنه النقديه

2. استخدام في مجال الرقابه

التكاليف المعياريه وتنقسم الي :

○ الفعلي

○ المخطط

3. استخدام المحاسبه الاداريه في اتخاذ القرارات

في مجموعه القرارات الاداريه كامله

● الفرق بين المحاسبه الماليه والمحاسبه الاداريه :

المقارنه	الماليه	الاداريه
تهدف الي	تحديد نتيجه اعمال المنشاه (ربح او خساره)	توفير معلومات للاداره لاستخدامها للتخطيط والرقابه واتخاذ القرارات
نوع المعلومات	معلومات فعليه / تاريخيه / ماضيه	قد تكون فعليه او ماضيه او مستقبليه (تركز علي المعلومات المستقبليه / التقديرية / التنبئيه / المخططه)
مستخدم المعلومه	خارجي (من خارج الشركه)	داخلي (الاداره)
نوع المعلومات	ماليه فقط (تسجل فلوس بس) بتسجل المبلغ النهائي اللي هو 50000 جنيه	ماليه وغير ماليه (كميه) مثال: 1000 وحده * 50 جنيه = 50000 جنيه
التقارير	قائمه الدخل / المركز المالي / التدفقات النقديه / التغير في حقوق الملكيه	الموازانات التخطيطيه (بتتعمل في أي وقت حسب احتياجات الاداره بتبقي لاي تقارير متخصصه لاي نوع اداره)

	(بنتعمل كل سنه مره)	
التحليل المالي والتحليل التفاضلي	نظريه القيد المزدوج تحيل العمليه الي : دائن مدين	النظريات

- العلاقة بين المحاسبه الاداريه ومحاسبه التكاليف :
تظهر لتحديد صافي الربح الحدي .

المعادلات بقي :

إيرادات المبيعات

-

اتكاليف المتغيره

=

الربح الحدي (هامش المساهمه)

-

تكاليف ثابتة

=

صافي الربح (صافي الدخل)

- إيرادات المبيعات = كميّه المبيعات * سعر بيع الوحده
- تكاليف المتغيره = كميّه المبيعات * التكلفة المتغيره للوحده

مثال :

فيما يلي بيانات مستخرجه من احدي شركات الصناعيه والتي تخص العام
القادم (الاداريه عشان ليها علاقه بالمستقبل)

كميه المبيعات المتوقعه = 1000 وحده

سعر بيع الوحده = 50 جنيه

تكلفه المتغيره للوحده = 30 جنيه

تكاليف ثابتة سنويا = 20000 جنيه

المطلوب :

1. تحديد الربح الحدي

2. تحديد الربح الحدي للوحده

3. تحديد نسبة الربح الحدي

4. تحديد صافي الربح

الحل

إيرادات المبيعات = كميه المبيعات * سعر بيع الوحده

$$50000 = 50 * 1000 =$$

تكاليف متغيره = كميه المبيعات * التكلفه المتغيره للوحده

$$30000 = 30 * 1000 =$$

1. الربح الحدي = إيرادات المبيعات – تكاليف متغيره

$$20000 = 30000 - 50000 =$$

2. الربح الحدي للوحده = سعر بيع الوحده – التكلفه المتغيره
للوحده

$$20 = 30 - 50 =$$

3. نسبة الربح الحدي = الربح الحدي / إيرادات المبيعات * 100

$$= 100 * 50000 / 20000 = 40\%$$

أو

نسبة الربح الحدي = الربح الحدي للوحده / عسر بيع الوحده * 100

$$= 100 * 50 / 20 = 40\%$$

4. صافي الربح = الربح الحدي - التكاليف الثابته

$$= 20000 - 20000 = \text{صفر (تعاادللل)}$$

• تخطيط الربحيه

1. تحليل التعادل

الربح = الإيرادات - التكاليف (المتغيره + المباشره)

مثال :

$$100000 - (80000 + 20000) = \text{صفر}$$

*هي دي بقي نقطه التعادل مبيقاش فيها ربح ولا خساره

يحدث التعادل عندما يتساوي التكاليف الثابته والمتغيره مع الإيرادات .

تعريف مبيعات الأمان :

هي المبيعات التي تحقق ربح وهي اعلي من نقطه التعادل .

*بمعني لو نقطه التعادل عند مبيعات 1000 يبقي اقل من 1000 خساره

واعلي من 1000 ربح

يعني لو حققنا 1100 ربح كذا الربح بتاعنا 100 عشان نقطه التعادل اللي

هي مفيهاش لا مكسب ولا خساره عند الـ 1000 فالفرق بينهم هو الربح .

• معادلات مبيعات التعادل

1. كمية مبيعات التعادل = التكاليف الثابتة / سعر بيع الوحدة -
التكلفة المتغيرة للوحده

او

= التكاليف الثابتة / الربح الحدي للوحده

2. قيمه مبيعات التعادل = كمبيه مبيعات التعادل * سعر بيع
الوحده

او

= تكاليف الثابتة / نسبه الربح الحدي

مثال :

توافرت لديك بيانات التاليه والخاصه باحدي الشركات الصناعيه
وهي

كميه المبيعات = 1000 وحده

سعر بيع الوحده = 100 جنيه

التكلفه المتغيره للوحده = 60 جنيه

تكاليف الثابتة سنويا = 40000 جنيه

المطلوب :

1. تحديد كميه المبيعات التعادل

2. تحديد نسبه عائد المساهمه (نسبه الربح الحدي)

3. نسبه قيمه مبيعات التعادل

الحل

1. كميته مبيعات التعادل = التكاليف الثابتة / سعر بيع الوحدة –
التكلفة المتغيرة للوحده

$$= 40000 / 100 - 60 = 1000 \text{ وحده}$$

او

الربح الحدي = سعر بيع الوحدة – التكلفة المتغيرة للوحده

$$= 100 - 60 = 40$$

*ونجيب كميته مبيعات التعادل بالقانون الثاني بقي

كميته مبيعات التعادل = التكاليف الثابتة / الربح الحدي

$$= 40000 / 40 = 1000 \text{ وحده}$$

2. نسبة الربح الحدي = الربح الحدي للوحده / سعر بيع الوحدة
100*

$$= 40 / 100 * 100 = 40 \%$$

3. قيمه مبيعات التعادل = التكاليف الثابتة / نسبة الربح الحدي

$$= 40000 / 40 \% = 100000 \text{ جنيه}$$

او

قيمه مبيعات التعادل = كميته مبيعات التعادل * سعر بيع الوحدة

$$= 1000 * 100 = 100000 \text{ جنيه}$$

● العوامل المؤثره علي مبيعات التعادل في تحديد الكميته :

○ التكاليف الثابتة

○ سعر بيع الوحدة

○ التكاليف المتغيرة للوحده

مثال (واجب) :

فيما يلي البيانات المستخرجه من احدي الشركات الصناعيه :

كميه المبيعات = 1000 وحده

سعر بيع الوحده = 20 جنيه

تكاليف متغيره للوحده = 12 جنيه

تكاليف ثابتة = 8000 جنيه

المطلوب :

1. تحديد الربح الحدي الإجمالي

2. تحديد الربح الحدي للوحده

3. تحديد نسبة الربح الحدي

4. تحديد كميته مبيعات التعادل

5. تحديد قيمته مبيعات التعادل